

# Maria Chrisanta Yulvira Abi

*by* Unitri Press

---

**Submission date:** 22-Aug-2022 12:20AM (UTC-0400)

**Submission ID:** 1885306272

**File name:** Maria\_Chrisanta\_Yulvira\_Abi.docx (38.83K)

**Word count:** 1053

**Character count:** 6905

**PENGARUH *BREAK EVENT POINT* TERHADAP PERENCANAAN  
LABA PADA PABRIK SM KERAMK JUNREJO KOTA BATU**

**SKRIPSI**



**Oleh :**

**Maria Chrisanta Yulvira Abi**

**2018120022**

## RINGKASAN

Pabrik SM Keramik yaitu sebuah perusahaan industri yang memproduksi *souvenir-souvenir* dan juga memperhatikan biaya penjualan, unit yang dijual, dan biaya yang dikeluarkan. Titik impas adalah seluruh pengeluaran sama dengan pendapatan penuh. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk menentukan jumlah penjualan yang harus dilakukan agar Pabrik SM Keramik memperoleh pendapatan (laba), mengetahui besar *Contribution margin* pada penjualan yang disusun oleh Pabrik SM Keramik dan untuk mengetahui apakah *Break Even Point* berpengaruh terhadap perencanaan laba (pendapatan) Pabrik SM Keramik. Metode analisis data dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis *break event point*, khususnya melalui pengumpulan catatan (data) dari perusahaan termasuk data biaya, pendapatan, dan penjualan. Mengklasifikasi harga, menghitung kontribusi margin, menghitung *rasio margin kontribusi*, menghitung *break event point*, dan menentukan target pendapatan (laba). Hasil penelitian menunjukkan bahwa jika Pabrik SM Keramik memperoleh laba 20% dari hasil penjualan maka perusahaan akan memperoleh pendapatan (laba) pada bulan Januari sebesar Rp. 3.300.00 dengan volume penjualan sebanyak 12.899 buah, dan untuk bulan Februari sebesar Rp. 5.500.000 dengan volume penjualan sebanyak 16.416 buah. Pada bulan Januari *contribution margin* yang dicapai oleh Pabrik SM Keramik adalah 74,11% sedangkan bulan Februari 82,57%. Secara keseluruhan hasil perhitungan break even point tahun 2022 bulan Januari mencapai sebesar Rp.45.490.013 sedangkan bulan Februari mencapai sebesar Rp.49.553.268.

**Kata Kunci : Break Even Point, Contribution Margin, dan Perencanaan Laba**

## PENDAHULUAN

**1. Latar Belakang Masalah**

Persaingan dalam usaha di Indonesia meningkat pesat dan cepat dibandingkan dengan semua usaha yang ada. Hal ini dikarenakan bangsa Indonesia melakukan proses pertukaran menjadi lebih baik setiap tahun. Modifikasi ini muncul di berbagai sektor seperti ekonomi, kesehatan, pendidikan, dan budaya. Di antara sekian banyak masalah yang sangat mencolok dalam perkembangannya adalah bidang ekonomi. Seiring dengan perkembangan perekonomian, kompleksitas berusaha akan semakin meningkat seiring dengan perkembangan saat ini yang dipicu oleh meningkatnya persaingan pasar antar pelaku usaha pada segmen pasar yang sama. (Sorongan dan Grace, 2014).

Dalam bidang ekonomi di Indonesia juga terjadi pasang surut dalam setiap jual beli akibat naik turunnya harga komoditas dan daya beli masyarakat yang tidak menentu. Hal ini sangat berpengaruh pada perusahaan menentukan biaya dan jumlah yang diproduksi. Faktor kunci untuk menentukan biaya jual dan pendapatan yaitu biaya yang dikeluarkan pemberi kerja. Tujuan dalam suatu usaha yaitu untuk memperoleh pendapatan yang ideal, maka perencanaan yang dilakukan oleh manajemen merupakan profit making. Besarnya biaya dalam cara manufaktur menentukan biaya penjualan produk itu sendiri, harga penjualan akan mempengaruhi besarnya pendapatan, cepat atau lambat menentukan kuantitas keuntungan. Pendapatan meningkat ketika bisnis meningkatkan penjualan, jadi bisnis harus merencanakan ke depan, perencanaan digunakan sebagai pedoman untuk melakukan penjualan.

Tujuan keseluruhan dari bisnis adalah untuk mendapatkan keuntungan, dan ukuran keuntungan akan menjadi ukuran keberhasilan manajemen dalam menjalankan bisnis. Karena itu, pengendalian harus dapat merencanakan dan menghasilkan keuntungan besar jika ingin dikatakan sukses manajemen. (Munawwir, 2012 : 183)

Ketika merencanakan penjualan, manajemen memerlukan informasi tentang banyaknya tingkat penjualan yang harus dicapai perusahaan sehingga mendapat pendapatan atau tingkat penjualan yang harus diperoleh perusahaan untuk mengetahui pada tingkat penjualan berapa perusahaan akan menderita kerugian. Dalam contoh ini, salah satu peralatan yang dipakai

dalam pengendalian manajemen adalah analisis titik impas, yang bagian dari evaluasi harga total, kuantitas pendapatan, dan keuntungan.

Untuk menentukan titik impas menggunakan metode matematis atau penggunaan rumus aljabar untuk mencari titik impas dalam rupiah maupun satuan. Perhitungan titik impas (rupiah) dimaksudkan untuk menghitung biaya barang yang dihasilkan untuk memperoleh titik impas, pada saat yang sama di dalam unit tujuannya adalah menghitung berapa banyak produk yang perlu diproduksi agar mencapai tingkat titik impas. Analisis titik impas dalam penentuan biaya harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan biaya yang keseluruhannya tak akan berubah ketika di dalam bisnis meningkat dan menurunnya aktivitas. (Carter, 2009:69)

Penggunaan pendekatan matematis telah digunakan oleh banyak penelitian sebelumnya untuk menjelaskan analisis impas sebagai rencana menghasilkan laba. Titik impas dijelaskan sebagai alat ukur untuk mengukur seberapa baik keseimbangan antara biaya, kuantitas dan pendapatan agar usaha tidak rugi (bangkrut). Perencanaan laba digambarkan sebagai suatu rencana kerja yang diperhitungkan secara hati-hati dimana dampak keuangannya dinyatakan dalam bentuk perhitungan laba rugi, neraca, arus kas dan modal operasi jangka pendek. (Rinda Christina dan Rini Aprilia, 2011).

Pabrik SM Keramik adalah industry yang terkenal di Malang memiliki daya tarik tersendiri bagi penulis untuk dijadikan sebagai bahan kajian, karena pabrik tersebut belum sepenuhnya menerapkan system event Break Point sehingga menyulitkan pihak manajemen untuk mengetahui berapa banyak yang harus dijual. Pabrik SM Keramik adalah fasilitas produksi souvenir yang berlokasi di Jl.Dadaprejo, Kec.Junrejo, Kota Malang. Bahan dasar pembuatannya adalah tanah liat. Pabrik SM Keramik dalam proses manajemen operasi harus siap dalam menghadapi perubahan kuantitas produksi, harga dan biaya produksi. Harga keramik setiap tahun berubah, baik naik maupun turun. Sama dengan kuantitas dan biaya produksi. Perubahan harga keramik, jumlah produksi, dan biaya produksi akan mempengaruhi margin keuntungan dan titik impas yang dicapai. Oleh karena itu dilakukan analisis lebih lanjut mengenai titik impas dan kepekaanya terhadap perubahan harga, jumlah yang diproduksi dan biayanya.

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap **“Pengaruh Break Even Point Terhadap Perencanaan Laba pada Pabrik SM Keramik Junrejo Kota Batu”**.

## 2. Rumusan Masalah

1. Seberapa besar pengaruh *Break Even Point* terhadap perencanaan laba pada Pabrik SM Keramik?

### 3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui *Break Even Point* pengaruh terhadap perencanaan laba pada Pabrik SM Keramik.

### 4. Manfaat Penelitian

Peneliti berharap penelitian ini dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

#### 1. Bagi Penulis

Sebagai kegunaan dan pengembangan dari teori-teori yang telah dipelajari di perkuliahan untuk dapat diterapkan dalam dunia nyata.

#### 2. Bagi Perusahaan

Sangat diharapkan bahwa menggunakan analisis titik kerugian akan memberikan informasi bagi pihak perusahaan dengan tujuan tingkat pendapatan yang harus diperoleh perusahaan untuk mendapatkan pendapatan.

#### 3. Bagi Akademik

Diharapkan penelitian ini dapat menambah pengetahuan pembaca tentang manfaat yang akan diperoleh dan sebagai acuan atau pertimbangan bagi peneliti berikutnya yang tertarik dalam masalah ini dengan memperdalam penelitian ini.

#### 4. Bagi pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menumbuhkan informasi untuk setiap orang yang meneliti kira-kira titik impas dan sebagai bahan bagi siapa saja dalam melakukan penelitian.

### 5. Batasan / Ruang Lingkup Penelitian

Berdasarkan uraian yang terdapat dari identifikasi masalah pada penelitian ini maka peneliti membatasi masalah yang akan diteliti yaitu tentang “Pengaruh *Break Even Point* Terhadap Perencanaan Laba Pada Pabrik SM Keramik Junrejo Kota Batu”.

# Maria Chrisanta Yulvira Abi

## ORIGINALITY REPORT

28%

SIMILARITY INDEX

26%

INTERNET SOURCES

15%

PUBLICATIONS

11%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1	<a href="http://digilibadmin.unismuh.ac.id">digilibadmin.unismuh.ac.id</a> Internet Source	5%
2	<a href="http://123dok.com">123dok.com</a> Internet Source	3%
3	<a href="http://etd.iain-padangsidempuan.ac.id">etd.iain-padangsidempuan.ac.id</a> Internet Source	2%
4	<a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a> Internet Source	2%
5	Submitted to Universitas Ibn Khaldun Student Paper	2%
6	<a href="http://eprints.polsri.ac.id">eprints.polsri.ac.id</a> Internet Source	2%
7	<a href="http://jurnal.stiemtanjungredeb.ac.id">jurnal.stiemtanjungredeb.ac.id</a> Internet Source	2%
8	<a href="http://repository.uma.ac.id">repository.uma.ac.id</a> Internet Source	2%
9	<a href="http://etheses.uin-malang.ac.id">etheses.uin-malang.ac.id</a> Internet Source	1%

10	repository.uniska-bjm.ac.id Internet Source	1 %
11	Submitted to Universitas Nasional Student Paper	1 %
12	docplayer.info Internet Source	1 %
13	eprints.umm.ac.id Internet Source	1 %
14	repository.unpas.ac.id Internet Source	1 %
15	Ignatiar Keyko Diana Mewoh, David P.E. Saerang, Victorina Tirajoh. "PERENCANAAN PENJUALAN UNTUK MENCAPAI LABA MINIMUM CV. JAWA INDAH DENGAN MENGGUNAKAN BREAK EVENT POINT", GOING CONCERN : JURNAL RISET AKUNTANSI, 2013 Publication	1 %

Exclude quotes Off  
Exclude bibliography Off

Exclude matches Off



# Maria Chrisanta Yulvira Abi

---

GRADEMARK REPORT

---

FINAL GRADE

**/0**

GENERAL COMMENTS

**Instructor**

---

PAGE 1

---

PAGE 2

---

PAGE 3

---

PAGE 4

---

PAGE 5

---